ملاحظات خاصة بالترويج لمنشوراتك

جمعتها ليز ييتس لتقديمها في المؤتمر السنوي لمجموعة كويكرز متحدون في النشر Quakers Uniting in Publications –QUIP الذي انعقد في عام 2012

www.quakerquip.org

بعض الأفكار الخاصة لترويج المطبوعات:

1- الناشرون لا يفعلون الكثير بخصوص الترويج/ التسويق، بينما يُطلب إلى المؤلفين أن يؤدوا دورًا أكبر. وقد حكى لي المؤلف شيل آفري قصة سوزان كين التي عانت كثيرًا في إقناع أحد الناشرين بأنها تبذل أقصى جهدها لترويج كتابها: الصمت: قوَّة الانطوائيين في عالم لا يستطيع التوقف عن الكلام Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking، لأن كتابها كان يحكي في جزء منه عنها؛ كونها انطوائية، وقد نجحت في نشر كتبها، ويبدو أنها استخدمت الإنترنت إلى حد كبير في العمل على الترويج لكتبها.

2- عليك أن تخطط للتسويق قبل عملية النشر. ضع خطة تبدأ منذ لحظة طباعة الكتاب إلى آخر نسخة مُباعة. هذه الخطة يمكن أن تكون خطِّيَّة مباشرة أو عبر الشبكة العنكبوتية، ولكنك تحتاج إلى خطة في كل الأحوال، وربما تحتاج إلى خطة للعثور على ناشر في هذه الأيام.

3- جهِّز نسخًا مسبقة (قبل الطباعة النهائية) ممهورة بعبارة (نسخة مسبقة) على كل كتاب، ما يوضح أنه لم يُنشر بعد، لإرسالها إلى مُراجعي الكتب في وسائل الإعلام. اجعل الكتب جزءًا من الملف الصحفي للترويج عن نفسك في الصحافة.

4- الملفات الصحفية يجب أن تتضمن نبذة عن الكتاب وسيرتك الذاتية وعشرة أسئلة يمكن لأحد الصحفيين أن يطرحها عليك، حتى لا يبذلوا جهدًا في البحث عنك، اتصل بمحطة إذاعة محلية، وابحث عن مواقع النشر، بما فيها المواقع المجانية التي عليها كتب مجموعة كويكرز ومجلاتها، وكذلك المدوَّنات والمواقع الاليكترونية.

5- لا تُعلن، فهذه عملية مكلفة وغير مجدية.

6- اكتب مقالات عن النقاط الرئيسة في كتابك، ثم انشرها على الإنترنت، واطلب ممن يقرأها أن ينشرها ويحوِّلها لأشخاص آخرين.

7- استخدم البريد المباشر والبريد الإلكتروني.

8- صمِّم موقعًا شخصيًا على الإنترنت لجمع البريد الإلكتروني، وبيع الكتب مباشرة أو عبر أحد الروابط.

9- شبكات التواصل: لا يوجد ما هو أفضل من شبكات التواصل على الإنترنت، بين الأصدقاء، والزملاء، وعبر البريد الإليكتروني. والمدوَّنات والمجموعات؛ لذلك، شارك في هذه الشبكات وتحدَّث عن موضوعك، وكذلك في الاجتماعات المهنية وبين الأصدقاء وفي المنتديات المحلية.

10- البيع اليدوي: عدد قليل من مجموعة كويكرز ممن لديهم الطبيعة التسويقية، وهؤلاء يستطيعون بيع كتبهم في المطارات والحفلات؛ فإذا كنت تستطيع ذلك فافعل. أو ربما يمكنك أن تستخدم وسائل التواصل الاجتماعي – الفيسبوك وتويتر إلخ. وهذه ليست عملية صعبة بالنسبة إلى معظم الأصدقاء.........

11- لا تنجح احتفالات توقيع الكتب إلا بالنسبة للأشخاص المشهورين، والأفضل لك أن تقدِّم عروضًا أو تعقد مؤتمرات للتحدث عن الموضوع.

12- مخازن الكتب: الأمر هذه الأيام لا يتعلق بالضرورة بوضع كتابك في مكتبة قد يباع فيها في مدَّة قصيرة وتحصل أنت أو الموزِّع على الربع؛ لذلك، اتصل بمتاجر أخرى مثل محلات بيع الهدايا التي تبيع أشياء ذات العلاقة؛ سوِّق نفسك على الإنترنت، ولكن إذا كان للموضوع علاقة بمجموعة كويكرز فاذهب إلى مكتبات كويكرز أيضًا لتستطيع إرسال موادك إليهم والدخول إلى مواقع الإنترنت.

بعض الروابط المفيدة:

Liz Carmack: http://professionalwritersofaustin.com/2012/02/20/promoting-your-nonfiction-book-inconvenient- truths-and-must-dos/
Professional Writers of Austin Blog: good on lots of elements of writing, publishing and promoting non -fiction:
http://professionalwritersofaustin.com/blog/
Dan Poynter - http://danpoynter.com/sites/para/information/promote.cfm
Bobby Linkemer – http://writeanonfictionbook.com/
John Kramer – 1001 ways to market your book: http://www.bookmarket.com/1001ways.htm
Eileen Flanagan – author webpage connected to blog:
http://www.eileenflanagan.com/ Sanni Kruger – author with topical webpage: http://www.holisticmoneymanager.com/,
publisher website: http://www.memoirspublishing.com/Books%20Pages/sannikruger-maki.html